

“榜样”人物走进徐汇职高讲述成功经历

从学徒到大厨,唯有坚持和热爱

从厨房学徒到国际会议中心的行政总厨; 30岁游学法国, 荣获法国美食精神大奖, 37岁创办美食学校……近日, 大厨蒋颐走进徐汇职业高级中学, 与该校烹饪专业400余名学生分享他从学徒到行政总厨的成长经历, 并告诉同学们: “成功的秘诀, 唯有坚持和热爱。”

记者 徐红清



从学徒到大厨到创业者 与中职生零距离交流

受到徐汇职高和上海市阳光社区青少年事务中心徐汇工作站的邀请, 大厨蒋颐欣然来到学校, 与同学们分享他的成功故事, 他表示: “这些孩子是未来的大厨、烹饪的希望, 我愿意和他们分享我的经历, 如果可以, 我很荣幸成为他们的榜样。”

他, 是星尚频道《疯狂的冰箱》中的明星厨师、是明星节目《记忆中的味道》的特邀大厨, 他是当年唯一一位荣获法国美食精神大奖的中国厨师……

历时近一个小时的演讲, 蒋颐从自己16岁开始入行当学徒说起, 到成长为国际会议中心的行政总厨, 30岁放弃高薪职业游学法国, 再到37岁创办美食学校……经验丰富的他总爱说: “我没有忘记自己是一个厨师。”对于烹饪专业的学生来说, 他就是偶像、更是榜样, 给学生带来榜样的力量。

手上没有伤的厨师 不是一个合格的厨师

“同学们, 你们为什么来学烹饪?” “台下有没有手上有伤疤的同学? 因为练习切菜、练习刀工而留下过伤疤的?” 互动环节, 蒋颐向同学们抛出两个问题, 令同学们陷入深思。

蒋颐对于第一个问题的回答, 让同学们直呼“没想到”。“那时候计划经济, 十六七岁的我, 老是觉得吃不饱, 我是为了能吃饱才学的烹饪。”尽管如此, 蒋大

厨表示: “如果不热爱烹饪, 我也坚持不到现在, 烹饪对我而言, 更多的是喜爱和永不停歇的追求。”

谈及自己成功的秘诀, 蒋颐表示除了“热爱”以外, 唯有“坚持苦练”。他颇有些“得意”地向同学们展示自己负过伤的无名指, “练习切配受的伤, 当时缝了17针的手指, 那是苦练的结果, 更是成功的标志。”

是偶像更是榜样 为学生职业导航指引方向

“蒋大师的故事太精彩了!” “很想再跟他多一点交流。”……一个小时的时间, 同学们显得意犹未尽。

“蒋大厨的话非常实用, 比如, 一定要走进企业去实践自己所学的专业, 不要跟社会脱节。让我很有感触。”烹饪专业中高职贯通班的田适雨同学告诉记者, 每到寒暑假, 他都会去酒店打工, 印象最深刻的是一年级寒假, 应聘了一家五星级酒店的打荷工, 站在厨房里却完全不知道自己该干什么, 结果只干了一天就被辞退了。这一次的打工经历, 让他对学校的学习和社会实践有了更深的理解。

蒋大厨的留学经历则让田适雨对自己的职业规划有了全新的认识, “感觉自己未来还有许多要学习的内容, 包括切配基本功、西餐烹饪的美学理念、外语等。”

徐汇职高教导主任赵老师表示: “蒋颐大厨也是从基层奋斗起来的, 他的经历让学生们很受鼓舞, 真实的人物故事为他们树立了榜样, 希望带给同学们更多的触动。”

上街当店长 闵行中职生这样比创业

记者 徐红清

对于上海市西南工程学校2015国商2班的顾伟康来说, 最近参加的闵行中职学生创业实践大赛, 给了他太多的想不到: 因为这次比赛, 他在华坪路上有了一家小店, 并当了13天的店长; 每天街上来往的居民, 就是他要面对、争取的“真实顾客”, 而且周边有好几个竞争对手; 在这13天里, 他还根据实际情况, 多次调整了经营策略……这种“真刀真枪”的比赛让他对创业有了更深刻的理解。

据了解, 本次大赛由闵行区就业促进中心、闵行职业教育集团(联盟)、江川路街道联合主办, 是闵行区首次举办的面向中职在校生的创业活动。上海市西南工程学校、上海市建筑工程学校、上海市群益职业技术学校和上海电子工业学校共派出11支队伍参赛。闵行职业教育集团(联盟)常务副秘书长顾巍介绍, “创新无限 创业有形”是此次比赛的主题, 其中“有形”是



最大亮点。此次, 江川路街道专门拿出铺面, 让学生直接“练摊”, 极大地提升了比赛的看点和意义。“拿什么来吸引顾客?” 可以说是学生创业面临的最大考验, 需要学生结合真实的环境去调查、去决策。

比赛现场, 11支参赛队伍结合各

自专业, 展示了他们的创意。有的选择颇具特色的DIY项目, 如3D打印巧克力、手绘T恤衫等; 有的选择惹人喜爱的园艺项目, 售卖多肉植物、满天星等……

顾伟康学的是国际商务专业, 在他们经营的E家新零售体验店里, 顾客

可以购买进口商品, 享受网上下单、送货上门的服务, 还可以玩VR游戏和拼豆玩具。他们在店里安装了四个人流量监测器, 哪个时间段客流多、哪个柜台的商品受欢迎……仪器所生成的数据、热力图能帮助经营者做出更准确的判断, 进而确定新的库存数量、商品摆放位置等。这种在商业模式上的创新, 以及对现代技术的运用, 得到了大赛评委们的好评。

参赛队伍有了创业实践经历, 再去完善自己的创业计划书, 这是大赛主办方希望看到的结果。顾伟康在店长的13天里发现很多店里都有定制类商品, 大家会自然而然地去比较哪家店的商品更具创意或更有价格优势。“通过对比, 我们就可以搭建一个定制类商品资源整合平台, 帮助顾客货比三家, 为卖家做推广, 从中赚取佣金。”通过观察和总结, 他把这条加到了创业计划书的“未来发展规划”里, 回到学校后将继续探索、追梦圆梦。